

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Literasi

1) Pengertian Literasi

Literasi adalah kemampuan untuk membaca dan menulis serta menambah pengetahuan, keterampilan dan kemampuan yang dapat membuat seseorang memiliki kemampuan berpikir kritis, mampu memecahkan masalah dalam berbagai konteks, mampu berkomunikasi secara efektif dan mampu mengembangkan potensi dan berpartisipasi aktif dalam kehidupan bermasyarakat.¹

Selain itu literasi adalah praktik kultural yang berkaitan dengan persoalan sosial, politik dan ekonomi. Menurut Kern literasi merupakan penggunaan praktik-praktik situasi sosial, historis, serta kultural dalam menciptakan serta menginterpretasikan makna melalui teks. Literasi memerlukan setidaknya sebuah kepekaan yang tak hanya terucap tentang hubungan konveksi tekstual dan konteks penggunaannya, dan idealnya merupakan seperangkat kemampuan untuk berefleksi secara kritis tentang hubungan-hubungan tersebut, karena itulah literasi bersifat dinamis dan tidak statis dan dapat bervariasi di antara komunitas dan wacana yang sedang berkembang saat itu, sehingga literasi memerlukan serangkaian kemampuan kognitif, pengetahuan bahasa tulis dan lisan, jenis pengetahuan dan pengetahuan kultural. Memang literasi erat kaitannya

¹ Doubitauliya Hanelahi Dan Ketut Atmaja, “*Literasi Digital Dalam Peningkatan Kompetensi Peserta Didik Distance Learning Di Homeschooling*,” *Jpus: Jurnal Pendidikan Untuk Semua* 4, No. 4 (2020): 112–29.

dengan proses identifikasi, memahami, interpretasi, penciptaan, penyampaian dan penggunaan materi tercetak maupun non cetak dalam mendukung proses pembelajaran sepanjang hayat.²

2) Jenis-Jenis Literasi

1. Literasi Informasi, yaitu literasi yang merupakan serangkaian kemampuan yang dibutuhkan seseorang untuk menyadari kapan informasi dibutuhkan dan kemampuan untuk menempatkan, mengevaluasi dan menggunakan informasi yang dibutuhkan secara efektif, yang mana dalam hal ini dapat digunakan untuk isu atau masalah yang dihadapi.
2. Literasi media, merupakan keahlian untuk menghasilkan, mendistribusikan, serta mengevaluasi isu koleksi pandang dengar (*audio visual*).
3. Literasi global, yaitu pemahaman akan saling ketergantungan manusia didunia global, sehingga dapat berpartisipasi di dunia global dan berkolaborasi.
4. Literasi kompetensi sosial dan tanggung jawab kepada pemahaman etika dan pemahaman terhadap keamanan dan privasi dalam berinternet.
5. Literasi keuangan adalah pengetahuan atau kemampuan untuk mengelola keuangan, menurut OJK literasi keuangan adalah serangkaian proses atau aktivitas untuk meningkatkan pengetahuan, keyakinan dan ketrampilan

² Abdul Rahman Saleh, *Literasi Informasi : Untuk Mahasiswa IPB*. (Bogor : Perpustakaan IPB). h 6-7

konsumen dan masyarakat luas sehingga mereka mampu mengelola keuangan dengan baik.³

3) Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Literasi

1. Faktor Internal

a) Usia

Dari Abu Ahmadi mengemukakan bahwa memang daya ingat seseorang itu salah satunya dipengaruhi oleh usia. Dari uraian ini maka dapat disimpulkan bahwa bertambahnya usia seseorang dapat dapat mempengaruhi sebuah pemahaman yang diperolehnya. Akan tetapi pada usia-usia tertentu atau menjelang usia lanjut kemampuan penerimaan atau mengingat suatu pemahaman akan berkurang.

b) Pengalaman

Pengalaman merupakan sumber pemahaman atau bisa di katakan pengalaman itu adalah suatu cara untuk memperoleh kebenaran. Oleh sebab itu pengalaman pribadi juga dapat digunakan sebagai upaya untuk memperoleh pemahaman.

c) Intelegensi

Intelegensi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi hasil dari proses belajar, intelegensi bagi seseorang merupakan salah satu modal untuk berfikir dan mengelolah berbagai

³ *Ibid*

informasi secara terarah , sehingga ia mampu menguasai lingkungannya.

2. Faktor Eksternal

a) Pendidikan

Menurut Wied Hary menyebutkan bahwa tingkat pendidikan menentukan mudah tidaknya seseorang menyerap serta memahami pemahaman yang mereka peroleh, pada umumnya semakin tinggi pendidikan seseorang maka semakin baik juga pemahamannya.

b) Pekerjaan

Memang secara tidak langsung pekerjaan turut andil dalam mempengaruhi tingkat pemahaman seseorang, hal ini disebabkan karena pekerjaan berhubungan erat dengan faktor interaksi sosial dan kebudayaan.

c) Sosial Budaya Dan Ekonomi

Menurut Lukman sosial budaya mempunyai pengaruh pada pemahaman seseorang, status ekonomi seseorang juga akan menentukan persediaan suatu fasilitas yang diperlukan untuk kegiatan tertentu, sehingga akan mempengaruhi tingkat kepemahaman seseorang .

d) Lingkungan

Lingkungan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pemahaman seseorang. Dalam lingkungan seseorang akan memperoleh pengalaman yang akan berpengaruh pada cara berfikir seseorang.

e) Informasi

Menurut Wied Hary informasi akan memberikan pengaruh terhadap pemahaman seseorang. Meskipun seseorang memiliki pendidikan rendah tetapi jika ia mendapatkan informasi yang baik dari berbagai media misalnya TV, radio, atau koran maka hal itu dapat meningkatkan literasi seseorang.⁴

B. Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Murabahah berasal dari kata *rib'hu* yang berarti keuntungan, secara istilah murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Pembayaran atas akad jual beli dapat dilakukan secara tunai maupun angsuran. Hal ini membedakan murabahah dengan jual beli lainnya adalah penjual harus memberitahukan kepada pembeli harga pokok yang dijualnya serta jumlah keuntungan yang diperoleh.⁵

Menurut M. Syafi'i Antonio dalam bukunya mengartikan bahwa murabahah merupakan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang

⁴ *Ibid*

⁵ Manan, A. *Hukum Ekonomi Syariah*. 2012. h. 222

disepakati. Dalam hal ini, penjual harus memberikan pokok produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahan, menentukan lama pembiayaan serta besar angsuran yang akan di angsur.⁶

Adapun menurut karim (2003) *Murabahah* merupakan transaksi penjualan dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang sudah disepakati oleh kedua belah pihak penjual dan pembeli. Yang membedakan *murabahah* dengan penjualan adalah dalam *murabahah* penjual secara jelas memberi tahu kepada pembeli harga pokok barang dan besaran keuntungan yang diinginkan oleh penjual . Kemudian muncul perdebatan mengenai harga perolehan, apakah hanya sebesar harga beli atau ditambah dengan biaya lainnya. Keempat ulama madzab membolehkan pembebanan biaya langsung yang harus di bayarkan kepada pihak ketiga. Mereka tidak memperbolehkan pembebanan biaya langsung yang berhubungan dengan pekerjaan yang seharusnya di lakukan oleh penjual, dan biaya tidak langsung bila tidak menambahkan nilai barang.⁷

Ada beberapa bentuk jual beli dan akad yang sering di gunakan Bank Syariah dalam melakukan pembiayaan kepada nasabah salah satunya yaitu pembiayaan *murabahah*. Ada beberapa alasan transaksi *murabahah* mendominasi bank syariah:

1. Jual beli *murabahah* mudah diimplementasikan dan mudah dipahami karena para pelaku bank syariah menyamakan *murabahah* dengan kredit

⁶ *Ibid*

⁷ *Ibid*

investasi konsumtif sebagai contoh kredit kendaraan bermotor, kredit kepemilikan rumah dan kredit lainnya.

2. Pendapatan bank dapat diperkirakan karena dalam transaksi *murabahah* hutang nasabah adalah harga jual, sedangkan dalam harga jual terkandung porsi pokok dan keuntungan.
3. Tidak perlu mengenal nasabah secara mendalam karena hubungan bank dan nasabah adalah hubungan hutang piutang. Sehingga dalam keadaan bagaimanapun nasabah harus membayar hutang harga barang yang diperjualbelikan.
4. Menganalogikan *murabahah* dengan pembiayaan konsumtif. Jika diperhatikan memang terdapat persamaan antara jual beli dan pembiayaan konsumtif.

Sedangkan menurut Abdullah saed, alasan transaksi *murabahah* sangat mendominasi perbankan syariah, yaitu sebagai berikut:

1. *Murabahah* tidak mengizinkan bank syariah untuk turut campur dalam manajemen bisnis karena bank bukanlah hubungan antara partner dengan client melainkan hubungan antara kreditur dan debitur.
2. *Murabahah* menghindari ketidakpastian dengan perolehan usaha berdasarkan sistem *profit and loss sharing*.
3. Mark-up (keuntungan atau margin) dalam *murabahah* dapat ditetapkan dengan cara yang menjamin bahwa bank mampu mengembalikan

dibandingkan dengan bank-bank yang berbasis bunga dimana bank syariah sangat kompetitif.

4. *Murabahah* adalah mekanisme penanaman jangka pendek dengan pembagian untung rugi atau bagi hasil.

Produk murabahah ini merupakan produk pembiayaan dimana pihak bank dapat sebagai mediasi antara pihak yang berkepentingan, yaitu nasabah dan developer atau pemasuk, maksudnya dalam hal ini adalah jika nasabah menginginkan untuk memiliki atau membeli suatu barang dari developer sementara nasabah belum memiliki dana yang cukup untuk dapat membelinya, maka bank dalam hal ini memberikan bantuan berupa dalam bentuk pembiayaan dengan cara membeli barang yang diinginkan oleh nasabah terlebih dahulu dari developer, kemudian pihak bank menjual kembali barang tersebut kepada nasabah dengan harga sesuai dengan pembelian pihak dari pihak developer dengan metode angsuran yang ditambah keuntungan bagi pihak bank yang sudah disepakati antara pihak bank dan pihak nasabah sebelum di jalankannya transaksi.⁸

2. Landasan Hukum Murabahah Dalam Al-Qur'an

- a) Firman Allah SWT, Q.S. An-Nisa (4:29)

⁸Prabowo. *Dasar-Dasar evaluasi Pendidikan*. 2009. h. 109

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ
إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu”. (Q.S. An-Nisa (4:29))

b) Firman Allah SWT, Q.S. Al-Baqarah (2:275)

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ
اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ
وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا
خَالِدُونَ

Artinya : Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba) maka baginya apa yang telah di ambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada

Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka ; mereka kekal di dalamnya. (Q.S Al-Baqarah (2:275)).

c) Firman Allah SWT, Q.S. Al-Maidah (5:1)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَيْعَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَى عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu, diharamkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang di kehendaki ya. (Q.S Al-Maidah (5:1)).

Dari beberapa ayat di atas dijelaskan bahwa Allah SWT melarang memakan harta dengan cara yang tidak diridhoi-Nya, kecuali dengan transaksi yang berdasarkan suka sama suka di antara kedua belah pihak. Sehingga transaksi itu dapat sesuai dengan syariat Islam. Jadi agar menjalankan transaksi tersebut diperlukan adanya kesepakatan antar kedua belah pihak secara langsung.

3. Landasan Hukum Murabahah Dalam Hadist Rasulullah SAW

a. Hadist Rasulullah riwayat Tirmidzi:

Artinya : dari Rifa'ah Ibn Rafi, bahwa Rasulullah di tanya : Wahai Rasulullah, pekerjaan apa yang paling baik? “Rasullullah menjawab pekerjaan orang dengan

tangannya sendiri dan jual beli secara mambrur” (Riwayat Ahmad, Al Bazzar, dan Atha Thabrani).

b. Hadist Rasulullah riwayat Tirmidzi:

Artinya : Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda “Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan secara suka sama suka”. (HR. Al-Baihaki dan Ibnu Maja, dan dinilai shahi oleh Ibnu Hibban)

c. Hadist Rasulullah riwayat Ibnu Majah

Artinya : Nabi bersabda, “Ada tiga hal yang mengandung berkah : Jual beli tidak secara tunai, *muqharadah* (*Mudharabah*), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk di jual” . (HR. Ibnu Majah dari Shuaib).

4. Rukun dan Syarat Murabahah

Adapun agar menentukan sah atau tidaknya suatu akad pembiayaan murabahah, terlebih dahulu harus memenuhi rukun serta syarat tertentu sesuai dengan syariat Islam. Oleh karena itu pembiayaan murabahah ini menggunakan akad jual beli, maka dalam pembiayaan murabahah ini harus ada rukun dan syarat jual beli seperti berikut ini :⁹

1) Rukun Murabahah

- a. Ba'i atau penjual, penjual disini adalah orang yang mempunyai barang dagangan atau orang yang menawari suatu barang

⁹ Afrida. *Analisis Pembiayaan Murabahah Diperbankan Syariah*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam. (2016). Vol. 1. No. 2. h. 23-31

- b. Musytari atau pembeli, merupakan orang yang melakukan permintaan terhadap suatu barang yang ditawarkan oleh penjual.
- c. Mabi' atau barang, adalah komoditi atau benda objek yang di perjual belikan.
- d. Tsamana atau harga jual, adalah sebagai alat ukur untuk menentukan nilai suatu barang.
- e. Ijab dan Qabul, merupakan sesuatu yang di tuangkan dalam akad.

2) Syarat *Murabahah*

- 1. Pihak yang melakukan akad (penjual dan pembeli).
 - a) Cakap hukum
 - b) Suka rela atau ridho, tidak dalam kondisi terpaksa atau tekanan
- 2. Objek yang diperjual belikan
 - a) Tidak termasuk yang diharamkan atau yang dilarang agama.
 - b) Bermanfaat
 - c) Penyerahan dari penjual ke pembeli dapat di lakukan.
 - d) Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad
 - e) Sesuai spesifikasi yang di terima pembeli dan di serahkan oleh penjual
 - f) Jika berupa barang yang bergerak maka barang itu harus bisa dikuasai pembeli setelah dokumentasi dan pernjanjian akad di selesaikan.
- 3. Akad atau sighat (ijab dan Qabul)
 - a) Harus jelas dan disebutkan secara spesifikasi dengan siapa yang berakad.

- b) Antara ijab dan qabul (serah terima) harus selaras baik dalam spesifik barang serta harga yang disepakati.
- c) Tidak menggantungkan keapsahan pada masa yang akan datang
- d) Tidak membatasi waktu misalnya saya jual kepada anda untuk jangka waktu 10 bulan dan setelah itu akan menjadi milik saya kembali.

4. Harga

- a) Harga jual merupakan harga beli ditambah dengan keuntungan.
- b) Harga jual tidak boleh berubah selama pernjanjian berlangsung.
- c) Sistem pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama.

Beberapa hal yang harus di perhatikan dalam pembelian murabahah yaitu sebagai berikut:

1. Penjual memberitahukan biaya modal kepada nasabah.
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang sudah di tetapkan.
3. Kontrak harus terbebas dari riba.
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian dilakukan.
5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian di lakukan secara hutang.¹⁰

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan murabahah ini merupakan suatu ketentuan yang sudah di anjurkan di dalam syariat islam. Bahwa setiap pembiayaan yang terdapat pasar murabahah tersebut adanya rukun dan syaratnya.

¹⁰ *Ibid*

Oleh karena itu jika rukun dan syarat murabahah sudah terpenuhi, maka jual beli atau transaksi yang dijalankan telah sesuai dengan ketentuan syariat Islam yang semestinya. Sehingga sebagai masyarakat yang faham akan agama dan ketentuan Islam , maka harus menjalankan transaksi atau pembiayaan murabahah dengan benar dan baik.

5. Jenis-jenis murabahah

Jenis-jenis murabahah dalam konsep diperbankan syariah (BMT), jual beli murabahah dapat dibedakan menjadi dua yaitu

1. Murabahah tanpa pesanan

Murabahah tanpa pesanan adalah jenis jual beli murabahah yang dilakukan dengan tidak melihat adanya nasabah yang memesan (mengajukan pembiayaan) atau tidak, sehingga penyediaan barang dilakukan oleh bank atau BMT sendiri dan dilakukan tidak terkait dengan jual beli murabahah sendiri. Dengan kata lain, dalam murabahah tanpa pesanan, bank syariah atau BMT menyediakan barang atau persediaan barang yang akan diperjualbelikan dilakukan tanpa memperhatikan ada nasabah yang membeli atau tidak, sehingga proses pengadaan barang di lakukan sebelum transaksi/ akad jual beli murabahah dilakukan. Pengadaan barang yang di lakukan Bank syariah atau BMT ini dapat dilakukan dengan beberapa cara antara lain :

- 1) Membeli barang jadi kepada produsen (prinsip murabahah)
- 2) Memesan kepada pembuat barang/produsen dengan pembayaran dilakukan secara keseluruhan setelah akad (prinsip salam).

- 3) Memesan kepada pembuat barang/produsen dengan pembayaran yang dilakukan di depan, selama dalam masa pembuatan, atau setelah penyerahan barang (prinsip istihnas)
- 4) Merupakan barang-barang dari persediaan mudharab musyarakah.

2. Murabahah berdasarkan pesanan

Sedangkan yang dimaksud dengan murabahah berdasarkan pesanan adalah jual beli murabahah yang dilakukan setelah ada pesanan dari pemesan atau nasabah yang mengajukan pembiayaan murabahah. Jadi dalam murabahah berdasarkan pesanan, bank syariah atau BMT melakukan pengadaan barang dan melakukan transaksi jual beli setelah ada nasabah yang memesan untuk di belikan barang atau aset sesuai dengan apa yang diinginkan nasabah tersebut.¹¹

6. Implementasi Murabahah di Bank Muamalat

Bank Muamalat, sebagai salah satu bank syariah terkemuka di Indonesia, menggunakan akad murabahah untuk berbagai produk dan layanan, seperti:

- a) Pembiayaan Kendaraan: Bank Muamalat menyediakan pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor dengan menggunakan akad murabahah, di mana nasabah dapat membayar cicilan sesuai dengan kemampuan mereka.
- b) Pembiayaan Properti: Bank juga menawarkan pembiayaan untuk pembelian rumah atau properti lainnya melalui skema murabahah. Nasabah dapat

¹¹ Muhammad Ridwan, *Konstruksi Bank Syariah Di Indonesia*, Yogyakarta: pustaka SM, 2007, h.79.

mencicil harga rumah yang telah dibeli oleh bank dan dijual kembali kepada nasabah.

- c) Pembiayaan Usaha: Untuk membantu UMKM, Bank Muamalat memberikan pembiayaan modal kerja atau pembelian barang modal melalui akad murabahah, mendukung perkembangan usaha kecil dan menengah dengan prinsip syariah.
- d) Produk Konsumsi: Nasabah juga bisa menggunakan produk murabahah untuk pembelian barang konsumsi lainnya, seperti elektronik, furniture, atau kebutuhan rumah tangga lainnya.¹²

7. Jenis Produk Yang Menggunakan Akad Murabahah Pada Bank Muamalat Kota Ambon

- 1) Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) Murabahah, Pembiayaan untuk membeli rumah dengan cara bank membeli rumah tersebut dan menjualnya kembali kepada nasabah dengan margin keuntungan yang disepakati.
- 2) Pembiayaan Kendaraan Bermotor, Pembiayaan untuk membeli kendaraan bermotor dengan skema yang mirip dengan KPR, di mana bank membeli kendaraan tersebut dan menjualnya kepada nasabah dengan margin keuntungan.
- 3) Pembiayaan Modal Kerja, Pembiayaan yang diberikan untuk keperluan modal kerja bisnis dengan menggunakan akad murabahah, di mana bank

¹² *Ibid*

membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan menjualnya kembali dengan harga yang telah ditambahkan margin keuntungan.

- 4) Pembiayaan Multiguna, Pembiayaan yang dapat digunakan untuk berbagai keperluan konsumen, seperti pembelian barang elektronik, peralatan rumah tangga, dan lainnya dengan akad murabahah.
- 5) Pembiayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), Pembiayaan untuk mendukung usaha mikro, kecil, dan menengah dengan menggunakan akad murabahah, membantu UMKM dalam memperoleh barang modal atau kebutuhan usaha lainnya.

Produk-produk ini menggunakan akad murabahah karena memberikan kejelasan dalam penentuan harga dan margin keuntungan, yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dalam perbankan Islam.¹³

8. Keuntungan Menggunakan Murabahah

Adapun keuntungan saat menggunakan murabahah adalah sebagai berikut:

1. Kepastian Harga: Nasabah mengetahui dengan pasti berapa harga barang yang harus dibayar dan margin keuntungan yang dikenakan bank, sehingga tidak ada unsur riba.
2. Kepatuhan Syariah: Transaksi ini mematuhi prinsip-prinsip syariah, memberikan ketenangan bagi nasabah yang ingin bertransaksi sesuai dengan ajaran Islam.

¹³ *Ibid*

3. Fleksibilitas Pembayaran: Adanya opsi pembayaran secara cicilan memudahkan nasabah dalam mengatur keuangan mereka.

C. Konsep Bank Muamalat

1. PT Bank Muamalat Indonesia

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk (BMI) (“BMI”, “Bank”) merupakan bank pertama di Indonesia yang menggunakan konsep perbankan secara Syariah. Perseroan didirikan berdasarkan Akta Pendirian No. 1 tanggal 1 November 1991 Masehi atau 24 Rabiul Akhir 1412 Hijriah, dibuat dihadapan Yudo Paripurno, SH, Notaris, di Jakarta. Akta pendirian tersebut telah memperoleh pengesahan Menteri Kehakiman Republik Indonesia dengan Surat Keputusan No. C2-2413.HT.01.01 tahun 1992 tanggal 21 Maret 1992 dan telah didaftarkan pada kantor Pengadilan Negeri Jakarta Pusat pada tanggal 30 Maret 1992 di bawah No. 970/1992 serta diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia No. 34 tanggal 28 April 1992 tambahan No. 1919A.

Anggaran Dasar Bank telah beberapa kali mengalami perubahan sebagaimana terakhir perubahan Anggaran Dasar yang dirumuskan pada Akta No. 21 tanggal 9 Desember 2022 dibuat di hadapan Notaris Ashoya Ratam, S.H. M.Kn, dan pemberitahuan atas perubahan anggaran dasarnya telah diterima dan dicatat oleh Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia sesuai suratnya tertanggal 14 Desember 2022 No. AHU-AH.01.03-0326274.¹⁴

¹⁴ <https://www.BankMuamalat.co.id>. Diakses pada 01 Mei 2024

BMI didirikan atas gagasan dari Majelis Ulama Indonesia (MUI), Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pengusaha muslim yang kemudian mendapat dukungan dari Pemerintah Republik Indonesia. Perseroan mulai beroperasi tanggal 1 Mei 1992/27 Syawal 1412 H dan tanggal tersebut juga ditetapkan sebagai hari lahir Perseroan. Perseroan memperoleh izin untuk beroperasi sebagai bank umum berdasarkan Surat Keputusan Menteri Keuangan RI Nomor 1223/MK.013/1991 tanggal 5 November 1991 dan Surat Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 430/KMK.013/1992 tentang Pemberian Izin Usaha Perseroan di Jakarta tanggal 24 April 1992, sebagaimana diubah dengan Surat Keputusan Menteri Keuangan No. 131/KMK.017/1995 tentang Perubahan Keputusan Menteri Keuangan No. 430/KMK.013/1992 tentang Pemberian Izin Usaha Perseroan tanggal 30 Maret 1995 yang dalam keputusannya memberikan izin kepada Perseroan untuk dapat melakukan usaha sebagai bank umum berdasarkan prinsip syariah. Bank Muamalat merupakan perusahaan publik yang sahamnya tidak tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) dan secara resmi beroperasi sebagai Bank Devisa sejak tanggal 27 Oktober 1994 berdasarkan Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 27/76/KEP/DIR tentang Penunjukan PT Bank Muamalat Indonesia Menjadi Bank Devisa tanggal 27 Oktober 1994. Berdasarkan Surat Keputusan Menteri Keuangan No. S-79/MK.03/1995 tanggal 6 Februari 1995, Perseroan secara resmi ditunjuk sebagai Bank Devisa Persepsi Kas Negara.

Berdasarkan Surat Keputusan Menteri Keuangan No. S-9383/MK.5/2006 tanggal 28 Desember 2006, Perseroan memperoleh status Bank Persepsi yang mengizinkan

Perseroan untuk menerima setoran-setoran pajak. Kemudian pada tanggal 25 Juli 2013, Perseroan telah menjadi peserta program penjaminan Lembaga Penjamin Simpanan sebagaimana tercantum dalam Surat Lembaga Penjamin Simpanan No. S.617/DPMR/VII/2013 perihal Kepesertaan Lembaga Penjamin Simpanan. Perseroan lalu ditetapkan sebagai Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji berdasarkan Surat Keputusan Badan Pengelola Keuangan Haji No. 4/BPKH.00/2018 tanggal 28 Februari 2018.¹⁵

BMI terus berinovasi dengan mengeluarkan produk-produk keuangan syariah seperti Sukuk Subordinasi Mudharabah, Asuransi Syariah (Asuransi Takaful), Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat (DPLK Muamalat) dan *multifinance* syariah (Al-Ijarah Indonesia Finance) yang seluruhnya menjadi terobosan baru di Indonesia. Selain itu, produk Shar-e yang diluncurkan pada 2004 merupakan tabungan instan pertama di Indonesia.

Produk Shar-e Gold Debit Visa yang diluncurkan pada 2011 berhasil memperoleh penghargaan dari Museum Rekor Indonesia (MURI) sebagai Kartu Debit Syariah dengan teknologi *chip* pertama di Indonesia serta layanan e-channel seperti *internet banking*, *mobile banking*, ATM, dan *cash management*. Seluruh produk-produk itu menjadi pionir produk syariah di Indonesia dan menjadi tonggak sejarah penting di industri perbankan syariah. Seiring kapasitas Bank yang semakin besar dan diakui, BMI kian melebarkan sayap dengan terus menambah jaringan kantor cabangnya tidak hanya di seluruh Indonesia, akan tetapi juga di luar negeri. Pada 2009, Bank

¹⁵ *Ibid*

mendapatkan izin untuk membuka kantor cabang di Kuala Lumpur, Malaysia dan menjadi bank Pertama di Indonesia serta satu-satunya yang mewujudkan ekspansi bisnis di Malaysia.

Hingga saat ini, Bank telah memiliki 239 kantor layanan termasuk 1 (satu) kantor cabang di Malaysia. Operasional Bank juga didukung oleh jaringan layanan yang luas berupa 568 unit ATM Muamalat, 120.000 jaringan ATM Bersama dan ATM Prima, 51 unit Mobil Kas Keliling. BMI melakukan *rebranding* pada logo Bank untuk semakin meningkatkan *awareness* terhadap *image* sebagai Bank Syariah Islami, Modern dan Profesional. Bank pun terus merealisasikan berbagai pencapaian serta prestasi yang diakui, baik secara nasional maupun internasional. Kini, dalam memberikan layanan terbaiknya, BMI beroperasi bersama beberapa entitas asosiasi dan afiliasinya yaitu Al-Ijarah Indonesia Finance (ALIF) yang memberikan layanan pembiayaan syariah, (DPLK Muamalat) yang memberikan layanan dana pensiun melalui Dana Pensiun Lembaga Keuangan, Muamalat Institute yaitu lembaga yang mengembangkan, mensosialisasikan dan memberikan pendidikan mengenai sistem ekonomi syariah kepada masyarakat, dan Baitulmaal Muamalat yang memberikan layanan untuk menyalurkan dana Zakat, Infak, dan Sedekah (ZIS).¹⁶

2. PT Bank Muamalat Cabang Ambon

Seiring dengan perkembangannya, bank muamalat membuka banyak cabang di berbagai kota, termasuk Ambon. Pembukaan cabang Bank Muamalat di Ambon

¹⁶ *Ibid*

berkaitan dengan upaya bank untuk memperluas jangkauan layanan perbankan syariah kewilayah Indonesia bagian timur.¹⁷

Bank Muamalat cabang Ambon diresmikan pada tanggal 4 Oktober 2006 sebagai bank berbasis syariah pertama yang beroperasi di Maluku walaupun tidak sebanding dengan bank umum yang pertumbuhannya mengalami peningkatan, bank Syariah juga diterima masyarakat di Maluku baik dari muslim maupun non muslim. Sebagai nasabah dari Bank Muamalat sendiri merasa nyaman menabung di bank Muamalat cabang Ambon.

Bank muamalat cabang Ambon mempunyai 11 kantor yang strategis di tengah aktivitas masyarakat. Dengan kantor utama bertempat Jl. Sam Ratulangi No 118 honipopu Ambon dan kantor induk bertempat pasar ruko Batu Merah. Bank Muamalat berupaya meningkatkan penjualan produk tabungan melalui perluasan jaringan dan penempatan infrastruktur teknologi. Tidak hanya sebatas itu, program rentensi nasabah turut dijalankan guna meningkatkan loyalitas nasabah.¹⁸

1) Tujuan Bank Muamalat Cabang Ambon

Tujuan utama bank Muamalat cabang Ambon, seperti halnya cabang-cabang lainnya, adalah untuk menyediakan layanan perbankan syariah yang berkualitas kepada masyarakat setempat. Berikut adalah beberapa tujuan spesifik dari bank Muamalat cabang Ambon:

¹⁷ *Ibid*

¹⁸ Aisa Manilet, *Penerapan Sistem Bagi Hasil Pada Bank Syariah Indonesia* (Studi Analisis Pada Bank Syariah Indonesia Kota Ambon). 2022. H. 27

- 1) Menyediakan layanan keuangan syariah: Bank Muamalat bertujuan untuk menawarkan berbagai produk dan layanan keuangan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, seperti tabungan, deposito, pembiayaan, dan investasi.
- 2) Mendukung perekonomian lokal : dengan memberikan akses ke pembiayaan bagi individu dan bisnis, bank Muamalat membantu dalam pengembangan ekonomi lokal. Ini termasuk pemberian kredit untuk usaha kecil dan menengah (UKM), serta program pembiayaan mikro.
- 3) Meningkatkan inklusi keuangan : salah satu tujuan utama adalah untuk meningkatkan inklusi keuangan dengan menjangkau masyarakat yang belum terlayani oleh bank konvensional. Ini dilakukan melalui berbagai program edukasi keuangan dan produk yang terjangkau.
- 4) Pelayanan nasabah yang prima: Bank Muamalat berkomitmen untuk memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabahnya melalui inovasi teknologi, layanan yang ramah , dan solusi keuangan yang efektif.
- 5) Peningkatan kualitas hidup masyarakat: melalui berbagai produk dan layanan, bank ini juga bertujuan untuk meningkatkan kualitas hidup masyarakat dengan menyediakan akses pelayanan perbankan yang dapat membantu mereka mengelola keuangan dengan lebih baik dan mencapai tujuan finansial mereka.¹⁹

¹⁹ *Ibid*

2) Visi dan Misi Bank Muamalat Cabang Ambon

Adapun visi dan misi serta sasaran bank muamalat

a. Visi Bank Muamalat

Visi dari bank muamalat adalah “terwujudnya sistem perbankan syariah yang kompetitif, efisien, dan memenuhi prinsip kehati-hatian yang mampu sektor riil secara nyata melalui kegiatan pembiayaan berbasis bagi hasil dan transaksi riil dalam kerangka keadilan, tolong menolong menuju kebaikan guna mencapai kemaslahatan masyarakat “.

b. Misi Bank Muamalat

Misi dari Bank Muamalat adalah “mewujudkan iklim yang kondusif untuk mengembangkan perbankan syariah yang Istiqomah terhadap prinsip-prinsip syariah dan mampu berperan dalam sektor riil “²⁰

D. Penelitian Terdahulu

1. Muhammad Iqbal, 2019 “ Analisis Tingkat Pemahaman Masyarakat Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah studi kasus kecamatan Kuta Alam”. Program Studi Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Aceh. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pemahaman masyarakat kita alam terdiri dari tiga komponen. Pertama, kategori masyarakat tidak faham, kedua, kategori masyarakat kurang faham, ketiga, kategori masyarakat memahami secara baik.

²⁰ *Ibid*

Kesamaan dari penelitian ini dan penelitian penulis sama-sama membahas tentang pemahaman masyarakat terhadap produk murabahah, dan sama-sama menggunakan metode deskriptif kualitatif. Kemudian perbedaannya dengan penulis pada lokasi penelitian, di penelitian terdahulu meneliti pada masyarakat di Di Kecamatan Kuta Alam sedangkan penulis meneliti pada masyarakat di Kota Ambon.

2. Fichta Melina dan Marina Zulfa, 2022 “Analisis Tingkat Pemahaman Masyarakat Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Kota Pekanbaru”. Fakultas Agama Islam, Universitas Islam Riau. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pemahaman masyarakat kota Pekanbaru tentang produk pembiayaan murabahah diukur dari interpretasi, memberi contoh, klarifikasi, meringkas atau menyimpulkan, membandingkan dan menjelaskan dapat disimpulkan bahwa pemahaman masyarakat kota Pekanbaru tentang produk pembiayaan murabahah dikatakan kuat dengan prestase 77.03 % atau berada pada wilayah “cukup faham” dan “faham”.

Kesamaan dari penelitian terdahulu dan penelitian penulis sama-sama membahas tentang pemahaman masyarakat terhadap produk murabahah. Kemudian perbedaannya dengan penulis pada penelitian terdahulu menggunakan jenis penelitian kuantitatif sedangkan penulis menggunakan penelitian deskriptif kualitatif. Dan di penelitian terdahulu meneliti pada masyarakat kota Pekanbaru sedangkan penulis meneliti pada masyarakat di kota Ambon.

3. Khoirul Anam, 2021 “ Strategi Promosi Dalam Sistem Pembiayaan Murabahah Di PT Bank Muamalat Cabang Ambon”. Fakultas Syariah Dan Ekonomi Islam. Hasil penelitian ini strategi promosi yang digunakan oleh Bank Muamalat cabang Ambon dalam mempromosikan produk pembiayaan Murabahah kepada masyarakat khususnya di Kota Ambon. Dan hasil dari penelitian ini ternyata dalam proses promosi produk Murabahah di Bank Muamalat cabang Ambon belum sepenuhnya dilakukan secara maksimal, dan masih perlu untuk ditingkatkan lagi dikemudian hari.

Kesamaan dari penelitian terdahulu dan penulis sama-sama menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif dan juga sama-sama meneliti pada Bank Muamalat Cabang Ambon, dan pada penelitian terdahulu juga meneliti tentang pembiayaan murabahah. Kemudian perbedaannya pada penelitian terdahulu meneliti tentang strategi promosi sistem murabahah pada Bank Muamalat Cabang Ambon sedangkan penulis berfokus pada pemahaman masyarakat terhadap produk murabahah pada Bank Muamalat cabang Ambon.